

Juan R. Gallego-Bono, Annie Lamanthe - *Revue d'Etudes en Agriculture et Environnement*, 90 (2), 185-213

Relations de pouvoir et régulations extra-locales dans l'adaptation des systèmes agroalimentaires au contexte de mondialisation. Une étude de cas France/Espagne

Juan R. GALLEGO-BONO*, Annie LAMANTHE**

* Departament d'Economia Aplicada, Universitat de València, Espagne

** **Auteur correspondant** : Laboratoire d'économie et de sociologie du travail – Lest UMR 6123 CNRS/Université de la Méditerranée/Université de Provence/Centre régional associé au Cereq, 35 avenue Jules Ferry, 13626 Aix-en-Provence Cedex
e-mail : annie.lamanthe@univmed.fr

Résumé – L'article s'intéresse aux dynamiques des systèmes agroalimentaires d'implantation ancienne, c'est-à-dire installés de longue date sur leur territoire et caractérisés par la permanence de leurs activités et formes d'organisation initiales. La question de leur adaptation dans le contexte de mondialisation se pose de façon spécifique. En s'appuyant sur l'étude de deux cas, la production de fruits et légumes de la basse vallée du Rhône en France et le système agrumicole valencien en Espagne, l'article montre en effet que les ressources spécifiques qui ont été au cœur de leur réussite économique dans le passé posent aujourd'hui problème. En privilégiant l'histoire longue et la mise en perspective de systèmes situés dans des contextes nationaux différents, l'article permet d'insister sur le rôle de deux facteurs qui orientent les voies et conditions de leur adaptation – les relations de pouvoir entre acteurs, les facteurs institutionnels de niveau extra-local – facteurs généralement minorés dans la littérature spécialisée.

Mots-clés : systèmes agro-alimentaires, ressources spécifiques, confiance, pouvoir, institutions

Power relationship and regulation in agro-food systems coping with globalisation. Two case-studies in France and Spain.

Summary – This article focuses on the issue of how “old agro-food systems” are evolving in the context of globalisation. They are facing specific problems such as a decreasing competitiveness due to the facts that the assets on which their economic success relied in the past are now inefficient. The article provides analyses based on a comparison between two case studies: the Comunidad Valenciana's citrus fruit production, in Spain, and the fruit and vegetable production in the South East of France (Provence). Although they are comparable in many aspects, the two systems have followed different ways in the recent years. The comparison underlines the strong role played by two main factors in this differentiation: the power relationship between economic actors (producers and wholesalers), the national institutional framework.

Keywords: agro-food systems, specific resources, trust, power, institutions

Descripteurs JEL : O13, O18, Q19, R11

Les auteurs remercient les deux évaluateurs anonymes de la revue pour leurs suggestions qui ont permis d'améliorer notablement le texte. Juan R. Gallego-Bono remercie la *Fundación Bancaja* pour le versement d'une bourse qui lui a permis d'étudier le cas espagnol.

1. Introduction

Dans le contexte de mondialisation, les systèmes agroalimentaires sont confrontés à un double enjeu : faire face à des pressions concurrentielles accrues et au durcissement des contraintes réglementaires. Ce contexte pose la question de la compétitivité de nombre d'entre eux et les acteurs de ces systèmes tentent de se mobiliser pour élaborer des stratégies appropriées. L'adaptation des systèmes agroalimentaires d'implantation ancienne, c'est-à-dire qui ont derrière eux une histoire longue, parfois de plusieurs siècles, et dont les caractéristiques sont le résultat de l'accumulation de cette durée, se pose de façon spécifique. C'est à cette problématique spécifique que nous nous intéressons plus particulièrement ici.

Dans un premier temps, nous reviendrons sur la littérature économique qui s'intéresse à cette problématique. Plusieurs approches permettent en effet d'appréhender la situation spécifique des tissus d'implantation ancienne face à la mondialisation et d'identifier tout à la fois les voies possibles d'adaptation et les conditions qui y président. Cependant, ces approches rencontrent certaines limites et insuffisances. Nous en voyons deux principales. En insistant sur la coopération et la confiance comme mécanismes de coordination, elles ont tendance à minorer les relations de pouvoir qui se nouent entre les acteurs locaux et la façon dont elles sont susceptibles de conditionner les modes d'adaptation. Par ailleurs, en focalisant l'attention sur un *one best way*, elles ont tendance à ignorer la pluralité des voies possibles d'adaptation.

Dans un second temps, nous proposons les termes d'une approche qui permette de prendre en compte ces différents aspects. Elle repose sur l'analyse de deux systèmes agroalimentaires d'implantation ancienne : le système agrumicole de la *Comunidad Valenciana* en Espagne et la production de fruits et légumes de la basse vallée du Rhône, en France. Notre démarche se fonde sur trois choix méthodologiques : la prise en compte de l'histoire longue pour éclairer la situation actuelle de ces systèmes ; la mise en perspective de deux ensembles productifs insérés dans des contextes nationaux différents ; le statut d'analyste privilégié accordé aux relations entre les deux catégories d'acteurs qui sont au cœur de leur dynamique historique, les producteurs agricoles et le négoce privé.

Dans un troisième temps, nous montrons comment des systèmes aux caractéristiques initialement proches ont suivi des trajectoires contrastées. En faisant ressortir la multiplicité des facteurs en jeu, notre travail apporte un éclairage nouveau sur le devenir des systèmes productifs d'implantation ancienne dans la mondialisation.

2. L'adaptation des systèmes agroalimentaires d'implantation ancienne : une problématique spécifique

Dans le contexte de mondialisation, les systèmes agroalimentaires d'implantation ancienne sont confrontés à une remise en cause des ressources spécifiques sur lesquelles leur compétitivité s'était historiquement fondée. Ils traversent de ce fait des périodes de crise plus ou moins forte dans laquelle leur existence même peut être remise en cause. Se pose alors la question de la capacité des acteurs de ces systèmes à renouveler les bases de la compétitivité afin d'en assurer la pérennité. Plusieurs approches nous permettent

d'identifier cette problématique particulière. Elles rencontrent cependant certaines limites et insuffisances.

2.1. Les systèmes d'implantation ancienne

La littérature qui s'intéresse au devenir des tissus productifs des vieilles régions industrielles éclaire cette problématique d'un double point de vue.

D'une part, ces tissus sont touchés de façon spécifique. Leur compétitivité était assurée dans le passé par une spécialisation dans la production de biens traditionnels à fort contenu de main-d'œuvre qui sont désormais confrontés de plein fouet à la concurrence des pays à plus faible coût qui se positionnent aisément sur les mêmes créneaux et arrivent assez vite à réaliser des montées en qualité. Par ailleurs, les formes d'organisation sur lesquelles reposaient leur compétitivité ne permettent plus de compenser ces différentiels de coût.

D'autre part, concernant les capacités d'adaptation et de renouvellement de ces tissus, cette littérature fait ressortir deux aspects cruciaux. Premièrement, les changements et voies d'adaptation sont tributaires d'une dépendance de sentier qui est propre à chacun d'eux (Nelson et Winter, 1982). Leur évolution est très sensible à leurs caractéristiques initiales et historiques qui conditionnent leurs possibilités d'adaptation. Deuxièmement, ces tissus sont soumis à des inerties structurelles, suivent une tendance à l'auto-reproduction des comportements et connaissent de ce fait des situations de « blocage auto-renforçant » (ou *lock-in*), difficiles à surmonter (Boschma et Lambooy, 1999).

Cependant, en mettant ainsi l'accent sur les phénomènes de dépendance de sentier et les blocages, ces approches insistent plutôt sur la continuité avec le passé, enfermant ces systèmes dans une reproduction inéluctable de celui-ci. Des travaux commencent à montrer que ces tissus peuvent aussi puiser dans leur passé pour le dépasser et s'insérer *a contrario* dans des sentiers de création (Martin et Sunley, 2006 ; Gallego-Bono *et al.*, 2008 ; Lanciano-Morandat et Vitali, 2008). Ces tissus ont aussi la caractéristique d'avoir accumulé au fil du temps une pluralité d'acteurs, de compétences et de relations qui leur donne la possibilité de s'engager sur de nouvelles trajectoires. Les dynamiques « positives » liées aux caractéristiques traditionnelles de ces systèmes méritent donc une plus grande attention.

2.2. Les approches en termes de SYAL

Les approches en termes de systèmes agroalimentaires localisés (SYAL) s'intéressent plus particulièrement à l'impact de la spécialisation productive de ces systèmes. Initialement, et dans une filiation avec les travaux sur les systèmes productifs localisés (SPL), l'approche des SYAL s'intéresse d'abord à ceux-ci en tant qu'ensembles « *d'organisations de production et de service (unités de production agricole, entreprises agroalimentaires, commerciales, restauration) associées à un territoire spécifique par leurs caractéristiques et leur fonctionnement. Le milieu, les produits, les hommes, leurs institutions, leur savoir-faire, leurs comportements alimentaires, leurs réseaux de relations se combinent dans un territoire pour produire une forme d'organisation agroalimentaire à une échelle spatiale donnée* » (définition donnée en 1996 reprise dans Muchnick *et al.*, 2007, p. 1465). Mais, très vite, elle focalise son attention sur une dimension : les stratégies déployées par les acteurs pour valoriser les ressources

et les produits locaux, notamment autour des démarches de qualification territoriale (Requier-Desjardins, 2007). Progressivement, on observe une réduction de l'ambition de départ et de la définition même des SYAL. En effet, le SYAL devient le système d'action des acteurs qui s'associent pour engager une démarche de qualification territoriale des produits. Ce qui, de notre point de vue, en réduit singulièrement la portée. De plus, cette approche se situe dans une posture normative, décrivant en quelque sorte le *one best way* que doivent suivre les systèmes agroalimentaires pour s'en sortir, à savoir la valorisation territoriale de leurs productions. Les auteurs négligent par là le fait que d'autres voies pourraient être explorées ou encore que la complémentarité entre différents circuits de commercialisation et gammes de produits est souvent payante (voir, par exemple, Walter et Ruffier, 2007). Ils ne s'intéressent que peu au temps long et au devenir des dispositifs, qu'ils étudient surtout en tant que moment d'action collective mettant en relation des acteurs qui doivent se coordonner.

2.3. Proximité, confiance et ressources spécifiques

Les auteurs développant des approches en termes de SYAL prennent appui sur tout un pan plus vaste de la littérature économique qui s'intéresse aux capacités des territoires à générer leur propre dynamique économique. Ici, ces capacités reposent sur deux piliers principaux : la création de ressources spécifiques ; la proximité et la confiance comme mécanismes de coordination des acteurs.

L'approche en termes de « dynamiques de proximité » (Torre, 2008) se situe à la convergence entre économie industrielle et économie spatiale. Une de ses thèses principales est que la différenciation des territoires ne peut se fonder que sur des ressources qui leur sont propres. Ces dernières, comme par exemple les savoir-faire localisés, ne peuvent exister indépendamment du processus et des acteurs qui les créent et les renouvellent. De ce fait, elles sont intransférables et peuvent ainsi constituer une base aux avantages compétitifs du territoire (Colletis et Pecqueur, 1993). La création de ressources spécifiques engage un processus de coordination et de coopération entre acteurs.

La proximité géographique peut favoriser les relations et la coopération dans la mesure où elle réduit la distance et le temps entre parties prenantes. Ceci dit, elle ne suffit pas pour que coordination et coopération s'opèrent. Pour cela, les acteurs doivent partager un même système de représentations, qui est à la base de l'action collective. Les auteurs mettent ainsi en évidence l'importance de l'existence d'une proximité organisée qui renvoie, soit à une logique de similitude entre acteurs (proximité organisationnelle) liée à l'inscription dans une même entreprise, un même réseau..., soit à une logique d'appartenance (proximité institutionnelle) qui contribue à la définition d'un système commun de références et de savoirs. Les systèmes productifs ou d'innovation localisés combinent à la fois proximité géographique et proximité organisée (Rallet et Torre, 2004).

Dans ces analyses, la confiance est un élément fondamental de la coordination spatiale. Deux types de confiance sont distingués. Le premier, ou confiance interpersonnelle, renvoie au caractère répété et de face à face des transactions, favorisé par la proximité géographique. Le second, la confiance domestique ou communautaire, repose sur la proximité organisée. Par la suite, Dupuy et Torre (2004) ont défini un troisième type de confiance, la confiance organisationnelle, qui se situe entre les deux précédents :

elle « *constitue une extension de la relation de confiance inter-personnelle (relation de face à face) au principe de l'action collective* » (p. 83). Elle se réfère à la création de règles à travers une action basée sur l'interaction inter-personnelle, règles qui constituent les mécanismes de la coordination. Les dispositifs de type AOC (appellation d'origine contrôlée) en agriculture en constituent un exemple.

En insistant ainsi sur la proximité et la confiance entre acteurs, ces approches ont tendance à minorer le fait que les entreprises d'un système localisé sont aussi en concurrence pour l'accès aux ressources et au marché et qu'un contexte de concurrence accrue tend à accentuer la compétition. En mettant l'accent sur les coordinations hors-marché, elles évacuent le fait que ces entreprises entretiennent entre elles des relations commerciales, marchandes. De plus, le conflit y est singulièrement absent, ignorant qu'il peut être lui-même un facteur de changement, de création institutionnelle notamment ¹. Ces approches sous-estiment deux facteurs qui nous paraissent cruciaux pour l'analyse du devenir des systèmes d'implantation ancienne : les relations de pouvoir et les modalités de répartition des risques entre acteurs.

2.4. Relations de pouvoir, confiance et répartition des risques

Notre approche propose de complexifier l'appréhension des mécanismes de coordination en reprenant les catégories développées par Bachmann (2001). En effet, celui-ci invite à distinguer trois éléments qui jouent dans les mécanismes de coordination des activités économiques : la confiance, le risque et le pouvoir. Ces éléments sont en relation. La répartition des risques est le résultat de la combinaison relative entre confiance et pouvoir et la confiance contient toujours des risques (car personne ne peut être entièrement sûr du comportement de l'autre). La littérature sur les systèmes localisés utilise en général une conception de la confiance dont la dimension du risque est absente.

Le pouvoir peut être défini comme la capacité de certains acteurs, personnes ou groupes, à influencer le comportement et les actions d'autres personnes ou groupes (Gallego-Bono et Nacher, 2001). Cette possibilité est conditionnée par l'existence d'une asymétrie dans la relation. A la différence de la littérature sur les systèmes territorialisés, nous supposons que le pouvoir peut aussi être considéré comme un mécanisme de coordination des relations entre acteurs : il réduit l'incertitude par la sélection des actions possibles, notamment au travers de menaces et sanctions, et repose sur la domination de certains groupes sur d'autres. Dans les relations entre organisations économiques, il existe une certaine tension entre confiance et pouvoir en tant que mécanismes de coordination. Mais ils sont aussi indissociables l'un de l'autre, car le plus souvent ils se combinent. Quels en sont alors les déterminants et les modes variés de combinaison ? On pense que la distribution des risques varie selon le mécanisme de coordination : plus symétrique quand prévaut la confiance, plus asymétrique avec le pouvoir. La répartition des risques peut donc être considérée comme un bon indicateur de l'évolution des rapports de force

¹ Bien que certains auteurs commencent à intégrer la question du conflit au niveau territorial, qu'il s'agisse de conflits liés à l'usage du foncier et des ressources naturelles, notamment entre agriculteurs et non-agriculteurs, ou aux mécanismes de coordination (voir par exemple Gilly *et al.*, 2004).

entre les acteurs. Cette combinaison et cet équilibre entre confiance et pouvoir connaissent une variabilité dans le temps et *a fortiori* dans le temps long de l'histoire des systèmes d'implantation ancienne.

Sur la base de ces constats, nous proposons une démarche qui retient trois dimensions principales.

Premièrement, du fait qu'il s'agit de systèmes d'implantation ancienne, il est nécessaire de prendre en compte l'histoire longue pour mieux cerner les effets de dépendance de sentier et les risques de *lock-in*, qui vont orienter les stratégies et conditionner pour partie leur issue, sans négliger pour autant les facteurs de renouvellement (émergence de nouveaux acteurs et, avec eux, de nouvelles logiques économiques et relationnelles).

Deuxièmement, nous insistons sur l'importance des relations de pouvoir entre acteurs de ces systèmes et sur leur évolution au cours du temps, pour saisir les équilibres variés qui se construisent entre confiance et pouvoir et conditionnent le partage des risques et l'engagement des acteurs dans de nouvelles stratégies. De même, l'existence de conflits et la manière dont ils sont résolus peuvent aussi jouer un rôle important dans l'émergence de stratégies collectives et dans la transformation des relations.

Enfin, afin de dépasser les travaux trop souvent focalisés sur l'étude d'un système dans ses composantes internes, nous adoptons une perspective de comparaison internationale. Grâce au pouvoir heuristique associé à la prise en compte de contextes sociétaux différents, elle nous aide à repérer le rôle des facteurs extra-locaux trop souvent minorés.

3. La mise en perspective de deux systèmes agroalimentaires d'implantation ancienne

La mise en perspective de deux systèmes agroalimentaires considérés dans le temps long de leur histoire et situés dans des pays différents nous a paru à même d'étayer et de soutenir les positions défendues ici. Il s'agit en effet, par là, d'insister sur le fait que les modalités de confrontation de ces systèmes à de nouvelles conditions générales de la concurrence et les voies possibles de leur adaptation sont plus complexes et diversifiées que ne le laisse supposer la littérature en revue, du fait même qu'on explore des dimensions généralement ignorées ou minorées par cette dernière.

Ces deux systèmes sont la production de fruits et légumes de la basse vallée du Rhône, dans le sud-est de la France, et le système agrumicole de la *Comunidad Valenciana* en Espagne. Leur mise en perspective se justifie d'un double point de vue. D'une part, ils possèdent initialement un certain nombre de caractéristiques communes qui nous permettent d'envisager la comparaison de leurs évolutions respectives et d'en identifier les principaux facteurs. De l'autre, ils se distinguent par un certain nombre de traits, ce qui nous permet de saisir comment jouent des effets de dépendance de sentier spécifiques à chacun d'eux.

3.1. Des caractéristiques communes et des différences

Leur développement économique se fonde sur des ressources spécifiques similaires. Des ressources physiques, tout d'abord : les propriétés pédo-climatiques et la localisation

géographique des territoires sur lesquels ils sont implantés. Celles-ci permettent au système provençal de bénéficier d'un avantage de précocité grâce à la production de fruits et légumes primeurs acheminés par chemin de fer vers les centres urbains où elle peut être vendue à des prix élevés. Le système valencien bénéficie initialement de conditions très propices à la culture des agrumes. La situation côtière de la région citricole permet d'exporter les produits, initialement par voie maritime, vers les pays d'Europe du Nord. Il s'agit, ensuite, de ressources organisationnelles. En effet, l'orientation vers le marché et l'export est soutenue dans les deux cas par une organisation commerciale performante fondée sur une relation étroite entre les producteurs et les entreprises locales de négoce. Le couple production/négoce est au cœur de ces deux systèmes. Dans les deux cas existent des proximités géographiques et organisationnelles entre de petites entreprises familiales entretenant des relations durables et fondées sur une confiance à la fois inter-personnelle et communautaire. En Provence, ces relations vont permettre l'écoulement rapide de produits périssables sur des marchés éloignés. Dans la *Comunidad Valenciana*, ce sont les entreprises du négoce qui organiseront et développeront l'activité d'exportation entraînant la production dans ce débouché lucratif. La production provençale de fruits et légumes et le système agrumicole valencien sont deux systèmes agroalimentaires d'implantation ancienne. Ils émergent en effet tous deux dans la seconde moitié du XIX^e siècle et connaissent depuis lors une grande continuité dans leurs spécialités productives respectives. Ces deux systèmes sont tournés d'emblée vers la production pour le marché et l'export.

Dans les deux cas, l'orientation de l'activité est structurée par les comportements spéculatifs et individualistes de l'ensemble des entreprises parties prenantes. La logique marchande prévaut sur la logique productive. Cette dernière est déterminée par l'espérance des gains escomptés sur le marché en fonction des prix et des opportunités commerciales. Le contexte, caractérisé tout à la fois par les incertitudes liées aux cours des produits et par les aléas climatiques et météorologiques, autorise de nombreuses spéculations. Les relations entre producteurs et entreprises du négoce sont elles-mêmes structurées par ces logiques dans la mesure où chacun essaie de tirer le meilleur profit de sa situation et des informations qu'il détient en propre. Les risques associés à ce caractère spéculatif sont nombreux, mais en général maîtrisés par la proximité et la confiance qui existent entre les opérateurs. Dans tous les cas, l'équilibre qui se construit permet une redistribution des richesses produites bénéficiant aux deux parties prenantes.

Enfin, ces deux systèmes sont confrontés de façon relativement similaire aux évolutions du contexte économique, et ceci du fait même des caractéristiques qu'ils partagent. C'est à partir des années 70, et bien avant la mondialisation actuelle, que tous deux commencent à rencontrer des difficultés. Le système provençal est confronté à de nouvelles concurrences venant tant de régions françaises dans lesquelles la production est plus récente et organisée d'emblée pour servir des marchés de masse (Bretagne, Sud-Ouest...) que de pays sud-européens (Italie, puis Espagne) qui lui font perdre son avantage de précocité. En Espagne, la crise économique du milieu des années 70 et la restauration de la démocratie vont contribuer à une forte augmentation des coûts (salaires, énergie...) qui affectera négativement les revenus des producteurs. Par la suite, la montée de la concurrence des autres pays de la zone méditerranéenne (spécialement Israël et Maroc) et l'augmentation concomitante de la production

valencienne d'agrumes renforceront cette situation. Au cours de la période récente, les deux systèmes ont dû faire face à l'accélération de ces grandes tendances générales. La mise en place de nombreuses zones de libre échange et la libéralisation du commerce ont provoqué un durcissement des conditions de la concurrence au niveau international. L'agriculture, qui avait jusqu'alors été relativement « protégée », est intégrée dans les négociations de l'OMC (organisation mondiale du commerce) en 1994. Avec cette évolution, les opportunités de commercialisation s'accroissent, mais, surtout, les zones de mise en concurrence s'élargissent². L'arrivée sur le marché intérieur et sur les marchés export de produits venant de pays à plus faible coût durcit les conditions d'une compétition par les prix. En conformité avec ces nouvelles orientations, c'est tout le régime des aides publiques qui est révisé. Les réformes successives de la politique agricole commune (PAC), via notamment les réformes des OCM (organisations commune de marché) à partir de 1996, en sont le révélateur. Pour les fruits et légumes, elles se traduisent par une diminution des niveaux de l'intervention publique, la modification de la gestion des retraits et du régime d'attribution des aides avec l'instauration des organisations de producteurs (OP)... (Butault, 2004). Au cours de la même période, la puissance de la grande distribution s'est renforcée. Elle est maintenant devenue un interlocuteur commercial de moins en moins incontournable. En France, sa part dans les achats alimentaires des ménages est passée de 60 % en 1995 à 75 % en 2005, elle s'élève à 83 % en Espagne en 2007. Cette puissance se traduit par un durcissement des contraintes à un triple point de vue : les prix, les délais et la qualité. Enfin, l'extension des marchés a eu pour corollaire un accroissement des contraintes de normalisation et de réglementation en matière d'hygiène et de sécurité alimentaires, qu'elles émanent de l'Union européenne ou d'opérateurs privés comme les grands distributeurs (Lamanthe, 2007).

L'histoire de ces deux systèmes peut être vue comme celle d'ensembles productifs très performants dont les modes d'organisation, les logiques et les ressources spécifiques ne semblent plus à même d'assurer la réussite économique qu'ils ont connue par le passé et, voire, leur pérennité. Les traits hérités de leur histoire orientent la façon dont ils sont confrontés aux transformations récentes du contexte concurrentiel. En effet, dans un contexte de compétition par les prix favorisant les logiques d'économies d'échelle, la concentration et la rationalisation, une production atomisée et une offre dispersée entre de nombreux petits opérateurs apparaissent désormais comme un désavantage. Par ailleurs, les logiques individuelles et spéculatives restent très

² En France, si les volumes de fruits et légumes importés sont nettement supérieurs aux volumes exportés en 2002, les échanges ont connu une forte intensification depuis le début des années 1990, dans les deux sens : volumes importés et volumes exportés ont augmenté de plus 40 % pour les légumes entre 1991 et 2002 ; pour les fruits, les volumes importés se sont stabilisés quand les volumes exportés ont augmenté de plus de 60 %. L'Espagne représente près de 40 % de la valeur de la production de fruits importés et 45 % de celle des légumes. Les pays d'Europe du Nord sont les principaux destinataires des fruits et légumes français exportés. Les produits provençaux sont particulièrement concernés : les tomates représentent 28 % du volume des importations en 2002 et 15 % du volume exporté ; les pêches et nectarines, respectivement 11 % et 8 % ; les melons : 12 % et 3,7 %. A l'inverse, les pommes représentent 15,4 % des volumes importés pour 65,6 % des volumes exportés (source : douanes, traitement Chambre d'agriculture de Vaucluse).

prégnantes. Le constat des difficultés rencontrées par les entreprises locales pour s'inscrire dans des démarches et dispositifs collectifs, qui supposent un changement radical de comportement (formalisation des relations, transparence des transactions...), a pu être fait à de nombreuses reprises par de nombreux observateurs. De même, la réappropriation de ces dispositifs collectifs (comme les groupements et organisations de producteurs) dans les logiques traditionnelles est une constante (le jeu collectif n'est que partiellement joué et de façon temporaire). Les stratégies d'adaptation observées dans ces deux systèmes, nous le voyons, sont fortement marquées par des effets de dépendance de sentier (réintroduction du nouveau dans les logiques traditionnelles) et les risques de *lock-in* (reproduction et inertie des comportements) sont forts.

Ces caractéristiques communes n'en gommement pas moins l'existence de différences structurelles qui vont jouer de façon spécifique dans l'évolution des deux systèmes.

Le système agrumicole valencien est situé dans une zone péri-urbaine, en périphérie d'une grande métropole. La production agricole y est imbriquée à d'autres activités économiques diversifiées. Cette caractéristique a plusieurs implications. D'une part, la production est réalisée sur des terrains appartenant à de petits propriétaires qui les exploitent dans le cadre d'une agriculture à temps partiel (Arnalte, 1989) et occupent généralement un autre emploi en ville. Ceci influence la relation qu'ils entretiennent avec le négoce dans un sens de plus forte dépendance à leur égard (par exemple, la récolte est réalisée par les entreprises du négoce). D'autre part, cette localisation réduit les possibilités de développement *in situ* des cultures et les orientent vers la périphérie. A l'inverse, le système provençal est inséré dans un tissu de petites villes et de villages fortement spécialisé dans les activités du travail des fruits et légumes (production, conditionnement-négoce, transport, transformation...). C'est un territoire de propriété paysanne dans lequel les exploitations agricoles professionnelles dominent en volumes produits et pèsent de façon non négligeable dans la relation avec le négoce.

Il faut aussi noter les différences qui découlent des produits traités : plus divers et plus périssables en Provence que dans la *Comunidad Valenciana*, où le système est spécialisé dans la production des agrumes, produits pouvant être stockés et conservés pendant un certain temps. Les logiques spéculatives développées ici et là sont susceptibles d'en être affectées (une logique spéculative associée à la diversité et à la périssabilité du produit³ *versus* une logique spéculative pouvant jouer sur des stocks), même si ces systèmes sont tous deux soumis aux mêmes incertitudes et imprévisibilités liées aux aléas climatiques et météorologiques. Par ailleurs, le système valencien est

³ Les atouts de la production provençale reposent initialement sur deux piliers : la précocité et la diversité des produits inscrits dans des cycles courts et/ou des complémentarités. Durbiano (1997) indique que les différentes combinaisons suivantes ont été pratiquées jusque dans les années 1970 : artichauts, choux-fleurs, céleris, navets, épinards, carottes, salades, haricots verts, aubergines, tomates, persil, pommes de terre ; melons, carottes, oignons ; cerises, pommes, pêches, poires, vigne, légumes variés... ; fraises, melons, tomates, haricots verts... pouvant être associées avec la culture de céréales, de fourrage... Par la suite, cette diversité s'est considérablement réduite au profit de produits « phares » : salades, tomates sous serres, légumes méditerranéens, pommes, pêches, nectarines et abricots.

plus fortement spécialisé dans l'export et ses débouchés sur le marché de la consommation interne sont relativement récents⁴.

3.2. Choix méthodologiques

Les résultats présentés dans la partie suivante sont issus de l'analyse d'un matériau recueilli dans le cadre de deux ensembles de recherches différents pour chacun des systèmes et qui n'avaient pas pour objectif initial de soutenir une comparaison. C'est pour cela que nous préférons plutôt parler de mise en perspective, la comparaison nécessitant la mise en œuvre d'une méthodologie appropriée. Cependant, ces travaux ont été conduits dans une proximité de questionnement et de méthode suffisante pour produire un matériau autorisant cette mise en perspective.

Dans les deux cas, le recueil des données a été réalisé au moyen d'enquêtes longitudinales et rétrospectives. Longitudinales, d'une part, car le recueil des informations s'est déroulé sur une période de plusieurs années afin de suivre les évolutions en cours. En ce qui concerne la Provence, les enquêtes de terrain ont été réalisées à 10 ans d'intervalle, en 1993 et au début des années 2000, et s'intègrent dans une recherche plus large concernant l'ensemble des activités du tissu agroalimentaire de la basse vallée du Rhône. Pour le système valencien, elles se sont étalées en continu de 2002 à 2008, dans une recherche focalisée sur la question de l'innovation au sein du système local. Rétrospectives, puisqu'il s'est agi dans le même temps de recueillir des informations sur l'histoire longue. Ces travaux se sont appuyés sur des données émanant de multiples sources. On a consulté les monographies, études et rapports divers conduits dans une perspective historique et/ou réalisés dans le passé, produits aussi bien par des chercheurs, des étudiants que par des organismes publics ou bien répondant à des commandes passées à des cabinets de consultants. Les données statistiques existantes sur le temps long ont été mobilisées⁵. Des entretiens ont été réalisés auprès des principaux acteurs de la chaîne de valeur en insistant particulièrement sur la diversité des opérateurs, des positionnements et des points de vue (producteurs de différents types, négoce privé traditionnel, organisations de producteurs, structures de commercialisation nouvelles...), des organisations professionnelles, administratives et consulaires et des acteurs diversifiés du système

⁴ Avec environ 6 millions de tonnes produits en 2006, l'Espagne représentait 5,2 % de la production mondiale (3,7 % de la production mondiale d'oranges et 10 % de celle de mandarines). Elle réalisait 25 % du volume total des exportations internationales d'oranges et 45 % de celui des mandarines, respectivement 35 % et 57 % de leur valeur. L'Union européenne est traditionnellement le premier débouché des exportations espagnoles (91 % des volumes exportés ont eu cette destination en 2006). La *Comunidad Valenciana* fournissait 64 % de la production totale et 76 % des exportations espagnoles au cours de la campagne 2004-2005. C'est la région espagnole la plus spécialisée dans la citriculture et dans l'orientation vers l'exportation : la production d'oranges et de mandarines représentait respectivement 45,3 % et 48,4 % de la production totale au cours de la campagne 2006-2007 (49,8 % et 36,7 % en Espagne) ; la production de la *Comunidad Valenciana* centralisant la même année environ 82 % des mandarines produites en Espagne et 90 % des volumes exportés (Sources : FAO, 2009 ; Martínez, 2008 ; Conselleria d'Agricultura, 2008).

⁵ Avec la difficulté pour le système provençal qu'il ne correspond à aucun zonage statistique, alors que la *Comunidad Valenciana* est une entité politique et administrative régionale, et le problème en général de reconstituer des séries temporelles comparables.

(centres de formation, de recherche, consultants, direction des MIN...). Une cinquantaine d'entretiens concernant spécialement les circuits de commercialisation a été réalisée dans le système provençal et 149 dans le système valencien. Les entretiens ont recueilli des informations sur l'évolution interne et externe du système, la nature et les dynamiques des entreprises intervenant dans la chaîne de valeur et les relations entretenues au sein de celle-ci, les circuits de commercialisation et leurs acteurs, le rôle et le poids des instances de régulation ⁶.

Ces travaux permettent de soutenir une analyse prenant en compte le temps long de ces systèmes afin d'appréhender les effets de dépendance de sentier cumulés au cours de leur histoire. Leur insertion dans des contextes nationaux différents fait ressortir les traits saillants de chacun d'eux. Ils ont été conduits dans une perspective de socio-économie, dans laquelle le regard sociologique vient compléter le regard économique en apportant une conception à la fois plus complexe et plus conflictuelle du social et celle d'une pluralité des points de vue et des rationalités d'acteurs.

Le travail de mise en perspective des deux systèmes privilégie le recours à un analyseur commun centré sur le couple négoce-production, appréhendé d'un double point de vue. Il s'agit, d'une part, de la position de ce couple au sein du système et de son évolution dans le temps (poids de ce circuit traditionnel de commercialisation, émergence d'autres circuits et d'autres opérateurs). Il s'agit, de l'autre, des relations au sein de ce couple et leurs évolutions dans le temps, plus particulièrement observées à travers les mécanismes d'approvisionnement et de fixation du prix. Cet analyseur a été privilégié du fait de la centralité initiale de ce couple dans la réussite économique des deux systèmes et des caractéristiques de leurs relations, définissant un équilibre particulier entre pouvoir et confiance, dans un contexte non exempt de risques.

4. Des systèmes initialement proches qui suivent des trajectoires différentes

Ces deux systèmes, initialement proches, suivent des trajectoires contrastées qui s'inscrivent dans des temporalités différentes. Au cours de la période couverte par l'analyse proposée dans cet article, dans chacun d'eux, se défont les « proximités » qui s'étaient construites dans le passé entre les producteurs et le négoce privé. Les relations entre ces deux opérateurs connaissent des évolutions contrastées dans l'un et l'autre cas.

4.1. En Provence, un double mouvement : perte de centralité du couple négoce-production et permanence des conventions traditionnelles

4.1.1. Les relations et logiques traditionnelles se maintiennent jusque dans les années 1970

Dans le système provençal traditionnel, les rapports de force sont favorables aux expéditeurs (Durbiano, 1997 ; Sabatini, 1981 ; Galas, 1984). Ils détiennent le pouvoir

⁶ Pour une analyse approfondie des deux systèmes, on se reportera pour le cas français à Lamanthe (1998 et 2004) et, pour le cas espagnol, à Gallego-Bono (2008 et 2009).

économique grâce à leur position à l'interface entre offre et demande. Par ailleurs, les producteurs sont tenus de vendre une marchandise périssable quand les expéditeurs ne sont pas toujours tenus d'acheter. Cependant, les risques associés à cette asymétrie de relations sont atténués par le jeu de la proximité et de la confiance et la force des engagements réciproques inscrits dans la durée. Producteurs et expéditeurs partagent une origine commune, des mêmes lieux de vie et de travail et des logiques productives et organisationnelles similaires. Les relations sont durables (de génération en génération, entre familles). Elles se fondent sur une confiance inter-personnelle (les transactions se répètent dans une relation de face à face) et communautaire (sentiment d'appartenance et de savoirs partagés qui sous-tend une identité commune à la fois liée au territoire et à l'activité). Mais, plus largement, l'orientation de ces relations doit être comprise au regard du caractère spéculatif de l'activité, qui est ici central. D'une part, il donne aux producteurs une certaine marge de manœuvre qu'ils peuvent utiliser à leur profit en conservant le plus possible pour eux les informations sur ce qu'ils ont planté (variétés, quantités). De l'autre, il contient en lui-même certains risques du fait que la relation n'est jamais assurée en totalité puisque chacune des parties peut faire défection pour saisir une meilleure opportunité commerciale. La parole donnée, et en général tenue, est un gage d'assurance et le risque de défection est d'autant plus grand que la force des engagements informels est insuffisante, chacun a donc intérêt à les tenir.

Les modalités concrètes de relation se traduisent par l'existence de deux principaux canaux d'approvisionnement. Le premier est l'approvisionnement de l'expéditeur sur les marchés physiques qui existent alors dans de nombreuses localités (entre 30 et 40 % des tonnages transiteraient par ces marchés dans les années 1960). La négociation se fait de gré à gré, en face à face et chaque jour, en fonction des cours de la veille, du temps qu'il fait, des quantités disponibles... La spéculation joue ici à fond et les cours connaissent des fluctuations très fortes au quotidien. Le second canal d'approvisionnement consiste dans l'apport direct du producteur à l'expéditeur, sans passer par le marché physique. Il s'inscrit dans des relations durables et des liens de dépendance (avance financière sur récolte contre engagement de livraison...). Les deux canaux se combinent : le marché laisse plus de place à un jeu spéculatif sur le prix dans le cadre d'une relation plus ponctuelle et plus marchande, le prix est celui du marché ; l'apport direct se fonde sur une relation durable où le prix est le résultat d'une entente.

La mise en place des marchés d'intérêt national (MIN) au début des années 1960 est la seule modification de fond que connaîtra ce système de relations jusque dans le courant des années 1970. Les MIN sont parmi les premiers signes d'une volonté politique d'organiser et de réguler les marchés des fruits et légumes et d'intervenir dans la relation entre producteurs et expéditeurs : ils visent une plus grande concentration de l'offre, la fin des transactions de gré à gré et la régularisation des cours avec l'élaboration d'un prix de référence par les services du ministère de l'Agriculture⁷. Mais, en définitive, l'instauration des MIN ne changera pas grand chose au système traditionnel. L'opposition suscitée tant chez les producteurs que chez les expéditeurs ne

⁷ Le Service des nouvelles des marchés (SNM) établit un prix de référence à partir des prix pratiqués chaque jour sur le MIN (la « mercuriale »).

permettra pas de réaliser les objectifs de départ : en définitive, les MIN vont fonctionner « *comme les marchés traditionnels avec des transactions de gré à gré, mais sur des emplacements plus vastes et plus accessibles. La personnalisation des transactions et leur opacité ont été sauvegardées (...). Agriculteurs et expéditeurs ont fait bloc contre 'l'administration' et l'imposition d'une technostucture pour des raisons d'intérêt mutuel* » (Durbiano, 1997, p. 65). Le véritable changement consiste dans l'élaboration d'un prix de référence qui servira pour toutes les transactions.

4.1.2. *La perte de centralité du couple négoce-producteur au profit de nouveaux opérateurs*

A partir des années 1970, le négoce privé commence à voir fléchir sa position dominante dans le système, au profit de nouveaux opérateurs. Plusieurs facteurs en sont à l'origine.

– Une volonté de reprise en main de la commercialisation par les producteurs.

Cette montée en puissance a été fortement incitée et soutenue par les organisations professionnelles agricoles et par les pouvoirs publics, tant au niveau national qu'europpéen. De la loi de 1947 sur les coopératives et SICA jusqu'à la mise en place de l'organisation commune des marchés dans le cadre de la politique agricole commune et de ses réformes successives, en passant par les lois d'orientation agricole du début des années 1960, cette volonté a été constante. En incitant à la création de ces structures et en soutenant leur développement, les politiques publiques ont servi différents objectifs : redonner aux producteurs la main sur la commercialisation de leur production et rétablir des équilibres de revenu, certes, mais aussi concentrer et rationaliser l'offre afin de réguler le marché et répondre à la structuration des marchés de masse et des grands distributeurs. La période qui a suivi la Seconde Guerre mondiale a vu la montée progressive de nouveaux opérateurs plus collectifs (coopératives, sociétés d'intérêt commun agricole – SICA, puis groupements et organisations de producteurs – OP) dont le développement s'est particulièrement accéléré depuis le début des années 1990. Dans le Vaucluse, les coopératives et SICA commercialisaient 19 % de la production de fruits en 1969, 20 % en 1984 et 47 % au cours de la campagne 2001-2002 (Galas, 1984 ; Agreste, 2004). Au niveau régional, la part des coopératives et SICA dans la commercialisation des fruits est passée de 17 % en 1992 à 49 % en 2001-2002 et celle des expéditeurs de 29 % à 27 % (Agreste, 2004). Pour les légumes cependant, le même phénomène se vérifie, mais avec une moindre ampleur : selon l'enquête structure de la production légumière de 2005, dans le Vaucluse, 16 % des légumes sont commercialisés via les coopératives et SICA et 32 % par les expéditeurs (Agreste, 2006).

– Des changements dans les logiques productives et organisationnelles du négoce et de la production

Du côté de la production, les structures d'exploitation ont suivi un triple mouvement : renouvellement générationnel, augmentation des tailles moyennes, développement des cultures sous abris et industrialisation des vergers. Les superficies moyennes en vergers passent de 3,5 ha en 1979 à 5,3 en 1988 et à 10,5 en 2000 dans les Bouches-du-Rhône ; respectivement de 2,6, 3,2 et 4,7 ha dans le Vaucluse ;

4 281 exploitations sont concernées en 1979 pour 2 741 en 1988 et 1 286 en 2000 dans les Bouches-du-Rhône ; respectivement 5 688, 4 292 et 2 329 dans le Vaucluse ; 5 289 exploitations cultivent des légumes frais dans les Bouches-du-Rhône en 1979, 3 677 en 1988 et 1 926 en 2000. Aux mêmes dates, les superficies moyennes par exploitations sont de 2,0, 2,4 et 3,0 ha (recensement général de l'agriculture). De nouvelles formes d'organisation et de nouveaux savoir-faire apparaissent, notamment en lien avec la structuration d'exploitations de plus grande taille, plus techniques et plus industrielles, plus orientées vers une production et une consommation de masse, tout à la fois standardisée et recherchant la diversité. Les changements générationnels contribuent à l'émergence de nouvelles rationalités, plus favorables aux formes d'organisation collective. Ces formes sont aujourd'hui particulièrement développées dans certaines productions, notamment les pommes et les tomates sous serre. Dans ce dernier cas de figure, on observe la structuration d'opérateurs puissants regroupant des producteurs au sein d'organisations dotées de bureaux de vente et de stratégies marketing développant des marques commerciales.

Du côté du négoce, la période est marquée par la disparition de nombreuses petites entreprises. La fin des petits marchés locaux entraînée par la mise en place des MIN, la difficulté à rentabiliser des entreprises saisonnières, la montée de la concurrence étrangère, l'organisation des producteurs, la disparition des grossistes traditionnels au profit de la grande distribution, des difficultés de reprise... ont fragilisé nombre d'unités artisanales. L'activité connaît dans le même temps un mouvement de concentration, mais qui reste modeste. Les stratégies d'adaptation privilégient la diversification des activités (recours à l'importation pour offrir des produits toute l'année, développement de nouveaux produits, recherche de valeur ajoutée) et le rapprochement avec des producteurs, des grossistes ou des sociétés de distribution. Par des formes d'alliance diverses, les entreprises du négoce entrent dans des SICA et OP, mais elles y sont rarement en position de domination très affirmée, elles doivent composer avec les autres parties prenantes.

Dans ce contexte, plus généralement, l'échelon intermédiaire que constitue l'expéditeur est de plus en plus contesté, par les producteurs comme on l'a vu, mais aussi par les distributeurs. Les grands distributeurs, en effet, ont cherché à supprimer cet interlocuteur via la création de centrales d'achat et l'approvisionnement en direct afin d'obtenir des prix plus bas.

4.1.3. Des tensions dans les relations et de fortes dépendances de sentier

Du point de vue des relations entre négoce privé et producteurs, une double évolution révèle une polarisation du système.

– La montée de tensions, dénonciations et concurrence

Les années 1980 se caractérisent par la montée de fortes tensions et l'éclatement de conflits portant principalement sur les prix, dans un mouvement général de dénonciation de l'exploitation des producteurs par les expéditeurs. Les organisations professionnelles agricoles sont particulièrement actives sur ce plan. Les relations semblent s'être considérablement dégradées : plusieurs observateurs les décrivent sous les termes de « confrontation », « incompréhension mutuelle », « antagonisme fort »,

« conflits ». Cette situation révèle la dissociation progressive qui s'est opérée entre ces deux types d'opérateurs et les catégories sociales qui les composent. Tout semble s'être passé comme si, étant parties d'une grande proximité tant de position sociale que d'intérêts économiques, ces catégories ne se voyaient plus que des intérêts divergents. La montée de la concurrence internationale a exacerbé ces tensions, notamment autour des prix. Les stratégies mises en place par les uns et par les autres pour y faire face (concurrence de la part des coopératives et SICA / recours croissant aux importations de la part des expéditeurs...) les ont alimentées.

Ces tensions révèlent un climat général dans lequel s'opposent les points de vue. Du côté des acteurs institutionnels, publics et professionnels, se développe un discours de dénonciation des pratiques, relations et acteurs traditionnels, jugés archaïques et contre-productifs. Ce discours valorise, à l'inverse, les logiques collectives, la rationalisation et la formalisation des modes d'organisation et des relations, seules perçues comme payantes pour l'avenir⁸. Incitations diverses et réglementations visent à détruire les mécanismes anciens de coordination au profit d'une proximité de type organisé et d'une confiance de type institutionnel (relations fondées sur des règles formelles). Ces projets font écho à l'émergence de nouveaux acteurs, soit par la voie du renouvellement générationnel (les nouvelles générations plus éduquées sont plus promptes à s'insérer dans les logiques collectives et les nouvelles rationalités), soit avec l'arrivée de nouveaux opérateurs, extérieurs au territoire et au système traditionnel. A l'inverse, les interlocuteurs « traditionnels » que nous avons rencontrés (producteurs, expéditeurs) continuent de décrire les relations dans les mêmes termes que ceux qui caractérisaient les décennies antérieures.

– De fortes dépendances de sentier

Le système provençal reste malgré tout fortement marqué par les logiques traditionnelles. Malgré sa perte de monopole, la commercialisation de la production via le recours aux expéditeurs persiste. Elle continue de représenter, avec la faiblesse concomitante de l'organisation des producteurs, un des traits caractéristiques du système provençal, relativement à d'autres régions françaises (c'est ce que montrent notamment Montigaud *et al.*, 2002). Par ailleurs, les dispositifs collectifs sont souvent réappropriés dans les logiques traditionnelles et, de ce fait, détournés de leurs objectifs initiaux (difficultés à respecter les règles, mise en place des structures dans le but principal de capter les ressources qui leur sont liées). On l'a vu pour les MIN, mais il en est de même pour les coopératives et les organisations de producteurs (Durbiano, 1997 ; Montigaud *et al.*, 2002).

La relation entre producteurs et expéditeurs, quand elle se maintient, continue de s'inscrire dans les types traditionnels de proximité et de confiance (mais dominés par la confiance inter-personnelle plutôt que communautaire), fondés sur des engagements informels. Si les deux grandes modalités d'approvisionnement persistent, le recours au marché n'a cependant pas cessé de décliner au profit des apports directs. Entre 1969 et

⁸ En sont le révélateur les nombreuses études commandées à des cabinets de consultants dans le courant des années 1980 et débouchant toutes sur des diagnostics et des préconisations allant dans ce sens (voir, par exemple, Cabinet Gressard, 1989 ; Créafel, 1988 ; Galas, 1988).

1984, la part de l'apport direct aux expéditeurs dans les modes de commercialisation des fruits dans le Vaucluse est passé de 23,5 % à 27,9 % ; celle des marchés, de 46,9 % à 33,6 % (Galas, 1984) ; sur le MIN de Cavaillon, le volume des apports est passé de 204 000 tonnes en 1984 à 114 000 en 1993 et sur celui de Châteaurenard de 366 000 à 305 000 dans la même période (Durbiano, 1997). L'apport direct fonctionne sur des accords informels, fondés sur un contrat verbal, non codifié. Les mercuriales du MIN restent la référence en matière de prix, garantissant ainsi en quelque sorte des risques de dérives en période de forte poussée concurrentielle. L'importance accordée à cette référence ressort particulièrement dans les entretiens réalisés avec des producteurs commercialisant par ce biais :

« Avec les expéditeurs, on fait des prévisions de campagne, informelles, on travaille toute l'année avec eux. C'est un lien de fidélité (...). Avec les expéditeurs, l'avantage d'être fidélisé, c'est qu'on arrive à écouler les marchandises chaque jour (...), pour le prix, c'est sur la base de Châteaurenard, qui est un étalon, la mercuriale, et au jour le jour. Le prix est fixé avec un différentiel par rapport à Châteaurenard, mais l'emballage n'est pas à notre charge, il est retiré du prix. On perd entre 5 et 10 centimes d'euro par rapport à la mercuriale » (exploitant maraîcher, hors OP, exploitation familiale, Bouches-du-Rhône, 2003).

« L'expéditeur voit si on travaille correctement. Si c'est le cas, on a un suivi, une fidélité. L'expéditeur, si le marché coule, il prend quand même la marchandise, c'est un partenaire. Je travaille depuis deux ans avec le même expéditeur pour la salade, il m'appelle avant la plantation pour savoir ce que je vais planter. Il est correct, il ne gratte pas sur les prix. Mais quand on livre comme moi la salade à un seul on est un peu coincé (...) La relation est basée sur la confiance, il sait que si le cours monte, je vais quand même rester chez lui. Certains expéditeurs ne jouent que sur les prix, ils ne paient qu'à trois mois, alors que c'est réglementairement à 30 jours décade. Certains expéditeurs trichent. Les gens sérieux sont connus. Le prix, c'est celui du MIN de Châteaurenard » (exploitant maraîcher, hors OP, en Gaec, Bouches-du-Rhône, 2003).

Plusieurs de nos interlocuteurs ont cependant évoqué l'émergence, au sein d'OP comme chez des expéditeurs, de pratiques nouvelles d'un prix fixé après la vente par l'opérateur du négoce à son client.

4.1.4. Les voies et enjeux de l'adaptation

En définitive, le système provençal est traversé par un double mouvement. D'une part, des formes d'adaptation se sont positionnées en rupture par rapport au système traditionnel, introduisant de nouvelles formes d'organisation et de relations (formalisation des relations, transparence des transactions, concentration de l'offre, développement de marques commerciales). Elles se traduisent par l'émergence d'opérateurs de type nouveau (bureaux de commercialisation d'OP, sociétés de service) ou de stratégies nouvelles d'opérateurs anciens (comme, par exemple, la mise en réseau de grossistes), fortement incitées et soutenues par les politiques publiques. D'autre part, des formes d'adaptation s'inscrivent dans la continuité, dans le cadre notamment de l'appropriation de dispositifs nouveaux dans les logiques traditionnelles. La dépendance de sentier a fait émerger des combinaisons variées.

Les activités agroalimentaires restent dominantes dans les communes concernées. En 2001, elles occupaient 42 % des effectifs salariés à Châteaurenard, 26,1 % à Cavaillon et 21,7 % à Carpentras (emplois dans le secteur privé, hors production agricole, source Assedic). On y comptait 2 180 salariés et 173 établissements dans le commerce de gros de fruits et légumes ; 3 712 salariés et 178 établissements dans les industries de transformation ; 4 296 salariés et 225 établissements dans le secteur du transport-logistique-entrepôt. 3 435 exploitations agricoles sont implantées localement (environ 12 % du total régional), représentant 8 865 unités de travail annuel (RGA, 2000). Les Bouches-du-Rhône représentent 14,2 % de la valeur de la production nationale de légumes frais et 14 % de celle des fruits frais (premier rang national) ; ces chiffres s'élèvent respectivement à 8 % et 4,1 % pour le Vaucluse.

Mais, du cheminement que nous venons de retracer ressort une diversité de positionnements et de circuits de commercialisation qui montrent que co-existent différents sous-systèmes de relations entre production et commercialisation, mettant en rapport des catégories d'opérateurs différenciées, que l'on peut schématiquement présenter ainsi :

- les plus petites exploitations se positionnent sur des circuits courts, commercialisant sur les marchés locaux ou sur les MIN ;
- les exploitations moyennes vendent par l'intermédiaire d'un expéditeur, sur des circuits qui peuvent être longs (expédition dans d'autres régions, export), dans un système qui reste relativement traditionnel ;
- des entreprises moyennes ou de plus grande taille commercialisent via une organisation de producteurs, qui peut recourir à différentes modalités : expéditeur agréé, bureau de vente, coopérative, SICA... ; en général, elles vendent à la grande distribution en France et à l'étranger ;
- les très grosses exploitations spécialisées vendent directement leurs produits à la grande distribution française et à l'export ;
- des exploitants développent des modèles « alternatifs » : agriculture de ceinture verte (vente directe, ouverture de magasins spécialisés) ; agriculture biologique (vente directe, circuits de distribution spécialisés) ; agriculture « paysanne » (portage de paniers chez les consommateurs, marchés paysans) ; production de terroir vendue sur les marchés forains...

Une même exploitation peut combiner plusieurs de ces circuits. Chacun d'eux, et selon des modalités différentes, cherche à s'appuyer sur des formes de valorisation des produits (marques commerciales, AOC et IGP, agriculture biologique...) portées par des catégories d'acteurs différents : organisation professionnelle, regroupement *ad hoc* de producteurs, OP, coopératives... (Lamanthe, 2004).

Il en résulte aujourd'hui une certaine polarisation du système entre différents types de réseaux et d'opérateurs – traditionnel, nouveau et alternatif – qui pour l'heure connaissent des tensions. Une de ces tensions concerne les modalités de fixation du prix. Comme le souligne cet expéditeur de Carpentras travaillant maintenant avec plusieurs OP, le prix de référence des MIN – s'il constitue une garantie pour les transactions entre opérateurs traditionnels – est fortement contesté par les acteurs inscrits dans des logiques nouvelles :

« Nous n'avons plus de référence sur les prix car il n'y a plus de marchés, on se base sur les prix pratiqués en Espagne, en Belgique et en Bretagne. Le MIN de Châteaurenard, c'est une clientèle de grossistes. Le prix de Châteaurenard est souvent plus élevé que ce que nous-mêmes on négocie, ce qui conduit à de fausses manœuvres, par rapport à ce prix. Il peut nous faire perdre des marchés, il peut influencer les commandes des clients. Les clients se retournent sur l'Espagne. Avec les transports, ce n'est pas un problème de s'approvisionner là-bas. Il faudrait tâcher de lisser un prix à la semaine. Nous, on fait une synthèse de prix le soir qui ne correspond pas avec celui du Service des nouvelles du marché » (2003).

Ces sous-systèmes pourraient être vus, *a contrario*, comme un atout pour le territoire. Ils offrent aux entreprises la possibilité de combiner différents types de débouchés en les rendant moins dépendantes de stratégies principalement fondées sur l'adaptation aux demandes de la grande distribution. Loin de montrer l'existence d'un *one best way*, le cas du système provençal militerait pour la prise en compte d'une diversité de stratégies possibles inscrites dans la continuité de logiques traditionnelles. Ceci représente en quelque sorte un défi pour les politiques publiques, particulièrement en France où elles sont généralement plus enclines à agir par la rupture que par la continuité avec l'existant en ignorant ses capacités intrinsèques d'adaptation, de réaction et de création et en misant généralement sur la promotion d'un modèle unique, facteur de fragilité économique.

4.2. Le système valencien : renforcement du couple négoce-production et asymétrie de relations

4.2.1. Le modèle spéculatif de départ

Le négoce valencien est formé majoritairement par un grand nombre de petites entreprises familiales privilégiant une orientation à caractère spéculatif de leurs affaires, largement partagée par les producteurs.

Ce caractère spéculatif s'exprime particulièrement dans les mécanismes de fixation du prix et les modalités d'approvisionnement. Jusque dans les années 1960, le système d'achat « à l'œil » (*a ojo*) est prédominant. Dans celui-ci, le négoce s'engage au moment de la floraison des arbres, notamment sur le prix, sans connaître le volume ni la nature précise de la production (Ramos, 2003). Le producteur est payé immédiatement, sur cette base. Dans ce mécanisme, le commerçant doit compter avec un capital circulant important pour acheter la production avant de la récolter, puis de la vendre. De plus, il assume les principaux risques (Honrubia et al., 1986). Le système « au poids » (*a peso*) qui existe déjà va s'imposer dans les décennies 60 et 70. Ici, le commerçant ne paie que ce qu'il cueille et plusieurs mois après la récolte. Il se finance avec la production, ce qui fait que le producteur assume une plus grande part du risque. Le négociant s'engage à payer au producteur un prix préétabli au kilo, dont les conditions sont fixées oralement. Pour s'en sortir au mieux, il peut jouer sur la date de la récolte en fonction des cours et défendre le produit sur le marché afin d'en obtenir le meilleur prix.

Cette relation n'est pas sans risque car le producteur a toutes les raisons de perdre si le négociant ne tient pas ses engagements. Cependant, la confiance du producteur

dans le fait que le négoce tiendra sa parole (sur le prix d'achat), doublée de la préoccupation du négociant de conserver une bonne réputation, assurent en général à l'agriculteur un paiement au prix convenu et la réalisation de son bénéfice par le négociant. De plus, l'origine locale du chef d'entreprise et/ou de ses commerciaux et la proximité qu'ils entretiennent avec les producteurs les incitent à respecter l'accord conclu. Le nombre élevé des entreprises de négoce et une offre de produits relativement limitée font que l'agriculteur reçoit des propositions de plusieurs négociants, ce qui lui permet de prendre part au caractère spéculatif de l'activité et de conserver une certaine marge de manœuvre. En définitive, ce modèle spéculatif ne se caractérise pas par une relation purement marchande entre les deux parties, il se base sur une confiance mutuelle, à la fois de type inter-personnel et communautaire, et sur une certaine symétrie de la relation.

4.2.2. *Le couple négoce-production conserve sa centralité*

Les évolutions connues par le système à partir de la décennie 70 vont permettre au couple négoce-production de conserver sa position centrale dans le système. Cependant, au sein de ce couple, le négoce accroît sa position dominante quand les producteurs voient leur situation se dégrader.

– Le négoce accroît sa position dominante

Un élément important pour comprendre le maintien d'une puissance très forte du négoce privé est le fait que, par stratégie, les entreprises valenciennes sont elles-mêmes devenues des producteurs d'agrumes. Le négoce privé achète des exploitations aux marges du système valencien et dans d'autres régions, où des structures de grande taille peuvent être développées (la production d'agrumes de la *Comunidad Valenciana* passe de 74,6 % du total espagnol au cours de la campagne 1997-1998 à 59,3 % au cours de celle de 2007-2008, selon Intercitrus, 2009). Cette tendance est ancienne, mais a pris une grande importance à partir des années 1980. De cette façon, le négoce a pu répondre plus facilement aux besoins émis par la grande distribution et accroître son volume d'exportation. En 1997, on comptait 90 646 exploitations ayant une orientation technico-économique citricole dans la *Comunidad Valenciana* et 115 732 en Espagne, pour une superficie totale de 180 916 et 277 572 ha, respectivement. La taille moyenne par exploitation était de 2 ha pour la *Comunidad Valenciana* et de 2,4 en Espagne. En 2007, elles sont au nombre de 68 373 et de 86 389, respectivement pour la *Comunidad Valenciana* et pour l'Espagne, la superficie totale couvre 167 990 ha pour la première et 271 262 pour la seconde. Ainsi, alors que le nombre d'exploitations s'est réduit d'environ 25 % dans les deux cas entre les deux dates, la superficie a diminué de 7,1 % dans la *Comunidad Valenciana* alors qu'elle augmentait de 6,8 % dans le reste de l'Espagne (selon les chiffres de l'*Instituto Nacional de Estadística*, 2009). L'activité de négoce a été l'objet d'un double mouvement. D'une part, elle a vu son effectif se réduire au cours des décennies 70 et 80, passant de 588 entreprises en moyenne dans les campagnes de 1968-1969 à 1970-1971 à 490 en moyenne au cours des campagnes 1977-1978 à 1979-1980 (Honrubia et al., 1986). Cette évolution s'explique par la disparition de petites unités en relation, notamment, avec la crise que traversent les canaux traditionnels de distribution. Le négoce privé de gros avait souvent une

participation financière dans ces canaux et il entretenait avec eux une relation de coopération. Cette relation privilégiée lui permettait de tirer un certain profit de la vente des agrumes et de maintenir une certaine rentabilité à l'activité des petits producteurs. D'autre part, une partie du négoce privé a fait preuve d'un certain dynamisme. Celui-ci se traduit par la création d'entreprises et par un mouvement de concentration au sein de l'activité. Des entreprises ont pu tirer profit de la mondialisation, les entreprises moyennes exportatrices se sont développées. L'essor de la grande distribution a eu un effet positif sur ces structures jusque dans les années 1980. Ce dynamisme tient plus d'un renouvellement générationnel que de l'entrée de nouveaux opérateurs dans le système. Plus récemment, le nombre d'entreprises exportatrices s'est stabilisé pour arriver à 500 en 2005, selon Intercitrus (2007), les unités de plus grande taille représentant 65 % des ventes de la campagne 2004-2005 contre 26,5 % pour celle de 1970-1971 (Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, 1972 ; Cortés et Mañes, 2005).

Par ailleurs, les entreprises du négoce privé ont été en capacité de prendre du poids dans la mise en place des SAT (*Sociedades Agrarias de Transformación*)⁹, puis des organisations de producteurs favorisées par la réforme de la PAC au milieu des années 1990. Les SAT sont antérieures à l'entrée de l'Espagne dans l'Union européenne, mais ont été, avec les coopératives, des structures privilégiées pour intégrer les formes organisationnelles préconisées dans la PAC, via les APA (*Agrupaciones de Productores Agrarios*)¹⁰ d'abord, puis via les OP par la suite. Les entreprises du négoce privé se sont beaucoup investies dans la création de SAT. Elles y détiennent un pouvoir important (elles sont propriétaires des installations de conditionnement ; elles réalisent la récolte des fruits ; la possession d'une plus grande part du capital leur donne un poids plus important dans la prise de décision). De plus, par ce biais, elles peuvent bénéficier des aides européennes.

– Une forte dépendance des producteurs

On observe ici le même phénomène qu'en Provence, d'une montée des coopératives. Ainsi, sur les 644 entreprises qui exportent des agrumes espagnoles au cours de la campagne 1961-1962, dix seulement sont des coopératives (dont huit sont situées à Valencia), le volume exporté par ces coopératives ne représentant alors que 1,03 % du total. Elles sont 66 au cours de la campagne 1970-1971 et 87 au cours de la campagne 1980-1981, représentant respectivement 9,4 % et 15,3 % des volumes exportés (Abad, 1991). Les coopératives et formes collectives de commercialisation représenteront près de 35 % du volume total commercialisé au cours de la campagne 1998-1999 (d'après Ferrer et Salom, 2002) et dans la période actuelle (Gallego-Bono, 2008). Comme en France, ce développement a reçu l'appui de l'Etat. Par contre, les organisations professionnelles agricoles ne furent pas très actives dans leur développement (manque d'accord sur le rôle à leur donner dans la modernisation de la

⁹ Les SAT sont des sociétés civiles composées de producteurs agricoles ou de personnes juridiques qui se regroupent pour réaliser en commun la production, la transformation ou la commercialisation des produits agricoles.

¹⁰ Avant l'entrée de l'Espagne dans l'Union européenne, il existait déjà une politique de développement de l'associationnisme agricole, via les APA (*Agrupaciones de Productores Agrarios*).

production et de la commercialisation du secteur) et cette position a contribué à la relative stagnation de l'expansion de l'associationnisme dans la commercialisation des agrumes valenciens.

Dans le même temps, la situation des petits producteurs n'a cessé de se dégrader. La crise économique du milieu des années 1970 et la restauration de la démocratie en Espagne ont eu pour conséquence une forte augmentation des coûts (salaires, énergies). Cette augmentation a été particulièrement dommageable aux revenus des petits propriétaires dont l'activité principale n'est pas agricole et qui donnent leur terre à travailler. Ils en obtiennent un revenu de plus en plus marginal et certains abandonnent leur propriété. Le salaire journalier pour la récolte passe de 850 pesetas au cours de la campagne 1976-1977 à 1 650 en 1980-1981, 2 492 en 1985-1986 et à 3 092 en 1989-1990. En 1990, le prix des agrumes atteint 60 % de celui de 1985 (Tomás-Carpi et Gallego-Bono, 1992). Si on prend les prix de l'année 1985 comme base 100, on estime qu'ils atteignent, en 1990, 64 pour les citrons, 140 pour les mandarines et 90 pour les oranges (Loring Miró, 2002). Par ailleurs, cette population ne connaît pas de renouvellement générationnel et se caractérise par un fort vieillissement. Ainsi, 67 % des exploitants de fruits et légumes de la *Comunidad Valenciana* ont plus de 54 ans ; le travail sur l'exploitation de seulement 3,3 % d'entre eux représente 75 % d'un équivalent temps plein annuel (*Instituto Nacional de Estadística*, 2009). La plantation de nombreuses parcelles dans des mêmes variétés de clémentines, le développement d'une offre extérieure via les exploitations détenues par le négoce privé ont contribué à un excès d'offre qui a été défavorable aux prix payés à la production. Le négoce privé a eu tendance à reporter sur les producteurs la tension sur les prix imposée par la grande distribution.

La dépendance des producteurs, pour les mêmes raisons que par le passé (agriculture à temps partiel, minifundisme...), reste très forte vis-à-vis du négoce. Elle n'est ici compensée que très partiellement par le développement des coopératives qui reste limité et n'est pas en mesure de renverser la position dominante du négoce. Les petits producteurs pèsent de moins en moins dans la balance, ce qui contribue à un déséquilibre croissant des relations entre les deux parties. Ce déséquilibre se traduit par une transformation radicale du système d'établissement des prix.

4.2.3. *Un déséquilibre profond des relations et la fin des conventions traditionnelles*

– Un nouveau mode de fixation du prix

Les relations entre négoce privé et producteurs se transforment de façon radicale et se caractérisent aujourd'hui par l'existence d'une asymétrie profonde. Le passage du système d'achat « à poids » au système d'achat « à commercialiser » en constitue l'expression concrète. Dans celui-ci, le négoce privé administre commercialement le produit de l'agriculteur sans engagement initial sur le prix, qui est fixé après la vente du produit par le négociant et en fonction de celui qu'il a lui-même obtenu sur le marché.

L'investissement massif des entreprises du négoce dans les SAT leur a permis d'imposer ces nouvelles modalités, via un système de relation plus formalisé et plus stabilisé. En effet, dans les SAT, c'est le négoce qui détient le pouvoir de décision. La SAT est la formule juridique que les négociants privés ont trouvé pour pouvoir se

convertir en OP et accéder aux aides communautaires. Ils y interviennent comme membres qui louent leur matériel et leurs réseaux commerciaux tandis que les autres apportent leur production.

Ce nouveau système se fonde sur un accord contractuel entre les deux parties, d'une durée de trois années, en vertu duquel le commerçant s'engage à commercialiser les produits de l'agriculteur-proprétaire et celui-ci consent à les cultiver conformément aux normes du négoce. En principe, cette formule associative comporte une plus grande intégration et une dépendance mutuelle des objectifs et des résultats du négoce et des agriculteurs. Dans la pratique, elle se traduit cependant par une situation paradoxale : d'un côté, une relation stable et fondée sur un lien extra-marché (entente sur la qualité, les normes, l'innovation..) s'établit entre les deux parties ; mais, de l'autre, l'immense majorité des agriculteurs se défie du système « à commercialiser » car, en définitive, cette relation cache de fortes asymétries de pouvoir. A travers la SAT, le producteur a la certitude que le commerçant va récolter et vendre sa production mais il ne sait pas quel prix il en obtiendra. De son côté, le négociant dispose d'une production qu'il contrôle et peut renforcer sa position vis-à-vis de la grande distribution, sans assumer aucun risque.

En définitive, ce système voudrait s'appuyer sur un nouveau type de confiance – institutionnelle et organisée – fondée sur des règles et des engagements formels, des relations stables. Mais celle-ci n'est qu'apparente puisque le risque est uniquement porté par les producteurs et que ceux-ci n'ont pas d'autre choix. Le nouveau système peut aussi se baser sur un accord informel entre le négoce privé et le producteur, mais, dans ce cas, le commerce ne peut pas accéder aux subventions réservées aux OP.

– Une faiblesse institutionnelle et des régulations

Cette situation s'explique pour partie par le contexte institutionnel propre au pays et qui a des répercussions directes sur le système agrumicole. Le contexte espagnol est en effet particulièrement marqué par une faiblesse des régulations nationales, sectorielles et professionnelles et par un éclatement institutionnel, hérités de son passé. Du point de vue de la régulation sectorielle, l'Espagne possède une antériorité plus faible que la France. C'est le retour à la démocratie au milieu des années 1970 qui a permis la mise en place de nouveaux mécanismes de régulation en rompant avec ceux du régime antérieur. La transition démocratique espagnole a joué comme un moment de refondation institutionnelle. Les organisations professionnelles agricoles actuelles sont, de ce fait, de création relativement récente. Elles sont apparues avec la loi d'avril 1977 sur le droit d'association syndicale. De ce point de vue, dans le système agrumicole, l'histoire récente reste marquée par un double héritage du passé : la méfiance que se sont forgés les producteurs vis-à-vis des organisations professionnelles sous le franquisme qui privilégiait un syndicalisme vertical, autoritaire, avec adhésion obligatoire (comme le *Sindicato Nacional de Frutos*), la faible tradition d'associationisme chez les producteurs espagnols. De même, l'entrée de l'Espagne dans l'Union européenne se fait tardivement, en 1986. De ce fait, elle ne possède pas l'antériorité française dans la gestion et l'orientation des mécanismes de régulation portés par ce niveau. On y observe une moindre structuration via les modalités organisationnelles

prônées dans le cadre de la PAC, bien qu'elle ait pu recycler différentes organisations existantes (APA, SAT) dans ces modalités.

L'absence de mécanismes de régulation, notamment d'un prix de référence dont l'élaboration est en quelque sorte garantie par la puissance publique, a conduit à la généralisation dans le système agrumicole de cette pratique du prix fixé après la vente et au déséquilibre des relations. Dans ce contexte, les organisations professionnelles agricoles n'ont pas été à même d'influer collectivement sur l'évolution des prix et des mécanismes de leur fixation. Par ailleurs, les coopératives ont été les premières à payer les producteurs de cette façon et le négoce privé leur renvoie la responsabilité d'avoir initié ce système.

4.2.4. Enjeux et voies de l'adaptation

Dans le système agrumicole valencien, les effets de dépendance de sentier ont conforté et exacerbé les positions existantes. Dans ce contexte, seul le négoce a été en mesure de développer de réelles stratégies d'adaptation, entraînant dans sa roue des producteurs souvent captifs. Il a été en mesure de renforcer sa position en s'appropriant les dispositifs nouveaux. L'absence, la faiblesse ou encore le caractère récent des régulations sectorielles et nationales ont conduit à une relation de face à face dans laquelle son pouvoir est très fort, d'autant que la production est restée sur le schéma du minifundisme et de l'agriculture à temps partiel.

Cette situation de déséquilibre a conduit tout récemment à l'éclatement d'une crise importante, qui se traduit par des menaces de « grève » (refus de livraison) de la part des petits propriétaires et l'abandon des exploitations. Cette crise a pour origine la baisse constante des revenus agricoles liée à la faiblesse des prix versés aux producteurs. Les petits producteurs sont rejoints dans leur dénonciation du système « à commercialiser » par les organisations professionnelles et par les plus gros exploitants. Les pouvoirs publics poussent maintenant à l'instauration d'un prix de référence. La crise devient ainsi une source d'incitation à la création de nouvelles institutions favorisant des relations plus transparentes et plus équilibrées. Ce rétablissement d'un équilibre devient un enjeu pour le devenir d'un système dans lequel une trop forte asymétrie de relations a conduit à la paralysie. Cet exemple nous permet de souligner le rôle des conflits dans la création institutionnelle.

Les deux systèmes étudiés se caractérisent par certains traits initiaux communs. Nous l'avons vu, leur réussite économique se fonde sur la centralité du couple négoce-production et sur une relation où le risque lié à des comportements spéculatifs est tempéré par l'existence d'une confiance inter-personnelle. L'étude de ces systèmes sur le temps long fait ressortir que, de ce point de vue, ils ont connu des évolutions contrastées. En Provence, ce couple perd sa centralité au profit de la montée de nouveaux types d'acteurs (producteurs qui commercialisent eux-mêmes/opérateurs engagés dans des relations fondées sur une confiance organisée et institutionnelle...). Dans le même temps, quand la relation se maintient, les conventions et relations traditionnelles sont confortées. Ici, dans un contexte de concurrence exacerbée, le risque est tempéré par l'existence de mécanismes de fixation d'un prix de référence qui encadrent la transaction et sur lesquels la confiance inter-personnelle peut s'appuyer. A

l'inverse, en Espagne, le négoce privé a renforcé sa position et le couple négoce privé-producteurs conservé toute sa centralité. Cependant, les relations entre les deux opérateurs se sont transformées de façon radicale. Les conventions traditionnelles ont été remises en cause au profit de l'instauration d'une confiance organisée qui masque cependant une très forte asymétrie de pouvoir entre les parties prenantes. Cette asymétrie conduit à une perte de confiance qui menace la relation elle-même et se traduit par une situation de crise et des conflits.

L'analyseur commun privilégié ici pour mettre en perspective les trajectoires de ces deux systèmes sur le moyen terme (le couple négoce-producteur) fait particulièrement ressortir la façon dont risque, pouvoir et confiance constituent des mécanismes de coordination articulés, indissociables et qui évoluent dans le temps. Cette évolution doit être rapportée aux caractéristiques des parties prenantes, à leurs rationalités, aux stratégies commerciales et institutionnelles qu'elles déploient et aux relations qu'elles entretiennent. Elle tient aussi au fait que, dans la durée, les acteurs se renouvellent : de nouvelles logiques apparaissent qui entrent en concurrence ou se combinent plus ou moins avec les logiques héritées du passé.

De la même façon, il permet d'identifier les facteurs qui sous-tendent les trajectoires des deux systèmes étudiés et les orientent. D'une part, on observe de fortes dépendances de sentiers : des traits structurels initiaux s'accroissent au fil du temps. En Espagne, le négoce a toujours eu un pouvoir très fort face à une population de producteurs non professionnels et particulièrement atomisés. Il a su s'approprier de nouvelles institutions, les SAT et les OP, pour les faire entrer dans sa propre logique. En Provence, un meilleur équilibre a été préservé. Le système a suivi une double voie, de rupture et de continuité. Ici, la dépendance de sentier ne peut pas être considérée seulement comme un frein au processus d'adaptation (facteur de *lock in*). *A contrario*, elle a permis que se déploie une certaine diversité dans les stratégies et les voies d'adaptation. D'autre part, on observe que les régulations extra-locales ont joué un rôle important dans les deux cas, mais de façon différente. Cette différence tient notamment aux contextes nationaux dans lesquels ces systèmes s'inscrivent. La mise en perspective de deux systèmes situés dans des pays différents fait bien ressortir la façon dont ces régulations ont été en mesure, ou non, de donner un cadre aux coordinations entre acteurs locaux. Dans le cas français, cette régulation joue dans les relations entre négoce et producteurs à travers les mécanismes de fixation d'un prix de référence. En outre, l'action publique française s'est toujours caractérisée par une volonté explicite de transformation des conventions et relations traditionnelles, qui s'exprime par une visée constante de « modernisation ». De ce point de vue, elle a grandement favorisé l'émergence de nouveaux acteurs. Les effets de ce volontarisme sur le niveau local, par ailleurs combinés à ceux des orientations privilégiées par la PAC, ne peuvent donc être ignorés. L'Espagne constitue un tout autre cas de figure. Du fait de la transition démocratique, les régulations extra-locales s'inscrivent plus dans la rupture que dans la continuité. Les acteurs en ont une expérience récente, mais qui conserve les traces du passé. Les organisations et institutions rencontrent des difficultés pour fonctionner : difficulté pour reconstruire des relations sur de nouvelles bases, difficulté pour construire des modes de fonctionnement stables et légitimes. La situation observée traduit aussi certains effets des modalités moins interventionnistes et plus décentralisées de l'action publique espagnole. Dans ce contexte, négoce et producteurs

ont évolué dans une relation de face à face. Quand la concurrence exacerbée a remis en cause la confiance inter-personnelle sans qu'aucun autre mécanisme de régulation vienne prendre le relais, le pouvoir a été le seul ressort de la coordination, les risques ont en totalité été reportés sur un opérateur, les prix payés aux producteurs se sont effondrés. Ces différents éléments permettent de souligner le fait que les voies de l'adaptation de ces systèmes agroalimentaires au contexte actuel de mondialisation trouvent leurs conditions dans la longue durée. Par ailleurs, elles tiennent tant aux stratégies et relations des acteurs locaux qu'à des mécanismes de régulation de niveau extra-local. Enfin, la pérennité des systèmes a pour condition l'existence de mécanismes de régulation et de coordination suffisamment diversifiés et articulés pour rendre possible un partage des risques et tempérer les asymétries de pouvoir. Du point de vue de la coordination entre acteurs, les deux systèmes sont confrontés à des enjeux différents : de reconstruction institutionnelle et de mise en place de mécanismes de régulation dans le cas espagnol ; de co-existence de logiques différenciées dans le cas français.

5. Conclusion

Nombreux ont été les travaux qui, depuis les années 1980, sont revenus sur les question liées aux enjeux territoriaux de la compétitivité en s'intéressant au devenir des systèmes localisés et aux stratégies déployées localement pour s'insérer dans un contexte de concurrence renouvelé. A cette occasion, tout un courant de la littérature économique a retrouvé un intérêt pour l'étude des systèmes localisés et districts industriels et pour leurs capacités d'adaptation à ce nouveau contexte. Il s'est alors avéré que la réussite économique de ces ensembles reposait sur des mécanismes de coordination basés sur la confiance, la proximité sociale et spatiale, constats qui conduisaient à relativiser l'importance de la coordination par le seul marché.

Notre proposition se situe en quelque sorte en contrepoint de ces approches. Elle propose à la fois de prendre une double distance par rapport aux points de vue privilégiés – distance dans le temps, en situant l'analyse dans l'histoire longue, et distance dans l'espace par le biais de la comparaison internationale – et en plaçant au cœur de l'analyse la pluralité des intérêts et des logiques d'action des acteurs locaux qui conduisent à des concurrences et à des tensions. La mise en œuvre de cette approche dans les deux cas étudiés fait ressortir deux grands résultats. En même temps que le local, ces courants redécouvraient le social et la façon dont les activités et relations économiques s'inscrivent dans des réseaux, des processus collectifs et des relations sociales (le fameux « encastrément » social du marché). Mais, en redécouvrant le social, ils ont eu tendance à le réduire à ces relations basées sur la confiance, la coopération et la proximité entre acteurs conditionnant la réussite économique des territoires étudiés. De ce fait, le monde social conçu par ces courants apparaît comme un monde « enchanté » d'où les rapports de pouvoir, de domination et les conflits ont disparu. Les approches passées en revue dans cet article s'inscrivent dans cette filiation. Il y est principalement question de relations sociales orientées positivement par la confiance et débouchant sur des coopérations entre acteurs locaux.

Premièrement, elle permet d'insister sur le fait que c'est un ensemble de facteurs multiples et combinés qui oriente les voies d'adaptation des systèmes agroalimentaires.

Notre recherche montre, ainsi, que les caractéristiques que prennent les relations de pouvoir entre les différents opérateurs des systèmes locaux (symétrie, asymétrie, partage des risques...) conditionnent ou, à tout le moins, orientent les dynamiques et notamment les possibilités pour les acteurs de construire de nouvelles ressources spécifiques. Dans un contexte où les relations sont par trop déséquilibrées, peut-on envisager que se développent durablement, par exemple, des stratégies de distinction par la qualité permettant de justifier des prix élevés sur le marché mondial ? De la même façon, nous avons pu voir en quoi les facteurs institutionnels de niveau extra-local jouent un rôle particulièrement important, tant dans les trajectoires suivies par les systèmes que dans l'orientation des voies d'adaptation qu'ils empruntent. Les régulations de niveau extra-local (qu'il s'agisse du niveau national, européen ou encore sectoriel) participent à la structuration institutionnelle locale. Elles contribuent à donner un cadre à la coordination entre acteurs tout autant qu'elles peuvent conduire à l'exclusion de certains opérateurs, selon les modèles de développement qui sont privilégiés par les acteurs de ces niveaux. Au-delà de l'histoire propre à chaque système, la mise en perspective réalisée fait ressortir l'importance des logiques productives et organisationnelles de chaque catégorie d'opérateurs, qui se renouvellent via la mise en œuvre de stratégies d'adaptation, l'entrée de nouveaux acteurs, des changements générationnels et les faits de marché (formes de la concurrence et positionnement des catégories d'opérateurs). Enfin, nous avons vu que les effets de dépendance de sentier spécifiques à chaque système contribuent à accentuer certains caractéristiques de départ et peuvent déboucher tant sur des situations de *lock-in* que de création institutionnelle.

Deuxièmement, nous avons pu constater que ces facteurs se combinent de différentes façons dans chaque système et suivent des dynamiques propres. Ils peuvent déboucher sur des processus qui, par appropriation dans les logiques traditionnelles, s'inscrivent dans une certaine continuité avec l'existant et/ou, via des tensions, des conflits et des crises, opèrent des ruptures. Dans tous les cas, ils définissent des enjeux différents à la fois en termes d'adaptation et de coordination. Ces enjeux apparaissent ainsi plus variés et plus complexes que la littérature ne le laisse supposer. Cette littérature focalise sur un *one best way*. Notre analyse, qui porte sur l'étude de l'existant plutôt que sur le souhaitable, permet de montrer la pluralité des chemins suivis par les systèmes étudiés, une plus grande variété dans les voies possibles d'adaptation et dans les facteurs qui les conditionnent et les orientent.

Enfin, au plan méthodologique, notre travail conduit à réitérer le caractère heuristique de la double perspective privilégiée ici : historique et de comparaison internationale.

Bibliographie

- Abad V. (1991) *Cooperativas citrícolas de exportación* (1892-1990), Valencia, Anecoop, 200 p.
- Agreste Provence-Alpes-Côte d'Azur (2004) Enquête structure des vergers 2002, *Etude* 12, 15 p.

- Agreste Vaucluse (2006) Enquête structure de la production légumière 2005, 4 p.
- Arnalte E. (1989) Estructura de las explotaciones agrarias y externalización del proceso productivo, *Información Comercial Española* 666, 101-117.
- Bachmann R. (2001) The role of trust and power in the institutional regulation of territorial business systems, University of Groningen, Research Institute SOM (Systems, Organisations and Management), Research Report 01G30, (<http://irs.ub.rug.nl/ppn/228125413>).
- Boschma R., Lambooy J. (1999) The prospects of an adjustment policy based on collective learning in old industrial regions, *Geojournal* 4, 391-399.
- Butault J.-P. (éd.) (2004) *Les soutiens à l'agriculture. Théorie, histoire, mesure*, Paris, INRA-Editions, 307 p.
- Cabinet Gressard (1989) Etude stratégique sur la mise en marché des produits agricoles frais en Vaucluse, Rapport pour le Conseil général de Vaucluse, 62 p.
- Colletis G., Pecqueur B. (1993) Intégration des espaces et quasi-intégration des firmes : vers de nouvelles rencontres productives ?, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine* 3, 489-508.
- Conselleria d'Agricultura, Peixca i Alimentació (2008) *Informe del sector agrari València 2006*, Valencia, CAPA, 270 p. et Datos básicos del sector agrario.
- Cortés J.M., Mañes V. (2005) *Memoria de la Campaña de Cítricos 2003-2004*, Valencia, Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, 162 p.
- Créafel (1988) Etude sur le marché des fruits et légumes, Cavaillon, 56 p.
- Durbiano C. (1997) *Le Comtat et ses marges*, Aix-en-Provence, Publications de l'Université de Provence, 217 p.
- Dupuy C., Torre A. (2004) Confiance et proximité, in : *Economie de proximités*, Pecqueur B., Zimmermann B. (dir.), Paris, Lavoisier, 65-87.
- FAO (2009) Statistical Division, 17 April, (<http://faostat.fao.org/default.aspx>).
- Ferrer J.M., Salom F. (2002) *Las organizaciones de productores de frutas y hortalizas de la Comunidad Valenciana*, Valencia, Conselleria d'Agricultura, Peixca i Alimentació (Generalitat Valenciana), 181 p.
- Galas J. (1988) Le négoce provençal des fruits et légumes, Marseille, DRAF, 112 p.
- Galas J. (1984) La commercialisation des fruits et légumes frais dans le Vaucluse, Avignon, Service statistique de la DDA de Vaucluse, 10 p.
- Gallego-Bono J.R. (2009) La articulación local-global de sistemas territoriales de producción y de innovación, *Revista de Estudios Regionales* 40, 53-82.
- Gallego-Bono J.R. (2008) Economía social y dinámica innovadora en los sistemas territoriales de producción y de innovación. Especial referencia a los sistemas agroalimentarios, Ciriéc-España, *Revista de economía pública, social y cooperativa* 60, 7-40.

- Gallego-Bono J.R., Garnier J. et Mercier D. (2008) Transitions et différenciation des 'clusters d'arrivée'. Comparaison Sagunto/La Ciotat, in : *Des anciens tissus productifs aux nouveaux clusters : quelle transition ? Un regard comparatif Provence-Alpes-Côte d'Azur, Piémont, Comunitat Valenciana*, Garnier J. (dir.), Paris, L'Harmattan, Collection Emploi, Industrie et Territoire, 31-51.
- Gallego-Bono J.R., Nácher J. (2001) (coord.) *Elementos básicos de economía. Un enfoque institucional*, Valencia, Tirant lo blanch, 526 p.
- Gilly J.-P., Leroux I. et Wallet F. (2004) Gouvernance et proximité, in : *Economie de proximités*, Pecqueur B., Zimmermann J.-B. (dir.), Paris, Lavoisier, 188-206.
- Honrubia J. (dir.), Ahuir V., Carretero R., Martínez J., Orduña J.L. et Pardo M.R. (1986) *Bases para un plan citrícola español*, Valencia, PREVASA (Caja de Ahorros de Valencia), 639 p.
- Intercitrus (2009) Producción de cítricos en España, Valencia, Interprofesional Citrícola Española (<http://www.intercitrus.org/ndsite.php?lang=es>) y distribución de la producción de cítricos según tamaño de las empresas (comunicación personal, 2007).
- Instituto Nacional de Estadística (2009) Encuestas sobre la estructura de las explotaciones agrícolas año 1997, 2003, 2005 y 2007, Madrid, INE (www.ine.es)
- Lamanthe A. (2007) Extension des marchés et normalisation : les systèmes agroalimentaires dans la mondialisation, *Géographie Economie Société* 3, 257-270.
- Lamanthe A. (2004) Le tissu agro-industriel de la basse vallée du Rhône : un système productif en transition, in : *Les modes de transition du tissu productif régional en Provence-Alpes-Côte d'Azur. Une étude comparative de quatre sites*, Garnier J., Lamanthe A., Lanciano-Morandat C., Mercier D. et Rychen F., Aix-en-Provence, Lest, Rapport pour le Conseil régional, la DRTEFP et le Conseil général des Bouches-du-Rhône, 87-183.
- Lamanthe A. (1998) Eléments pour une approche des processus de configuration de l'activité productive. Le cas de PME transformant des fruits et légumes en Provence, des 'Trente Glorieuses' à la crise, Thèse en économie et sociologie du travail, Aix-en-Provence, Lest-Université de la Méditerranée, 449 p.
- Lanciano-Morandat C., Vitali G. (2008) Innovation, savoirs, savoir-faire et renouvellement comparé de deux territoires, in : *Des anciens tissus productifs aux nouveaux clusters : quelle transition ?*, Garnier J. (dir.), Paris, L'Harmattan, Collection Emploi, Industrie et Territoire, 73-93.
- Loring Miró J. (2002) Economía de la empresa agraria, Ponencia al libro blanco de la Agricultura y el Desarrollo Rural, Ministerio de Agricultura, 49 p.
- Martin R., Sunley P. (2006) Path dependence and regional economic evolution, *Journal of Economic Geography* 6, 395-437.
- Martínez F.-J. (2008) Evolución y perspectiva de la citricultura española, *Vida Rural* 267.

- Ministerio de Comercio (1972) Memoria de la Campaña de Agrios de 1970-1971, Valencia, Delegación Regional del Ministerio de Comercio.
- Montigaud J.-C., Rio P. et Martinez R. (2002) L'OCM fruits et légumes dans le sud-est de la France : une tentative de bilan, Montpellier, INRA, UMR MOISA, *Série Etudes* 02, 66 p.
- Muchnik J., Requier-Desjardins D., Sautier D. et Touzard J.-M. (2007) Introduction : les systèmes agroalimentaires localisés (SYAL), *Economies et Sociétés, Série « Systèmes agroalimentaires »* AG 29/9, 1465-1484.
- Nelson R.R., Winter S.G. (1982) *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, Harvard University Press, 437 p.
- Rallet A., Torre A. (2004) Proximité et localisation, *Economie Rurale* 280, 103-129.
- Ramos V.L. (2003) *Un río, un valle, naranjas...Caminando hacia la excelencia en naranjas*, Valencia, Tecnidex, 196 p.
- Requier-Desjardins D. (2007) L'évolution du débat sur les SYAL : le regard d'un économiste, communication au XLIII^e colloque de l'ASRDLF, Grenoble-Chambéry, 11-13 juillet.
- Sabatini A. (1981) L'expédition des fruits et légumes dans les Bouches-du-Rhône et le Vaucluse. Caractéristiques et contraintes, Marseille, Ministère du Travail - Echelon régional de l'emploi et du travail, 52 p.
- Tomás-Carpi J.A., Gallego-Bono J.R. (1992) *El sector agrario*, Universitat de València, Mimeo, 34 p.
- Torre A. (2008) On the role played by temporary geographical proximity in knowledge transmission, *Regional Studies* 6, 869-889.
- Walter J., Ruffier J. (2007) Stratégies multi-canal des producteurs dans la chaîne mondiale de l'agrumes à contre-saison, *Géographie Economie Société* 3, 297-313.

